

# LA SOCIEDAD CAUTIVA DE REASEGURO: RÉGIMEN JURÍDICO Y PERSPECTIVAS DE FUTURO

SANTIAGO HIERRO ANIBARRO  
CARLOS A. CASTILLO PLAZA

## 1. INTRODUCCIÓN

El Derecho de seguros es uno de los ámbitos más prolíficos en la aparición de nuevas instituciones mercantiles. La razón detrás de esa fecundidad se puede encontrar en el objetivo, compartido por todos los empresarios, de limitar los riesgos en el ejercicio de su empresa. Una de las novedosas figuras, que ha recibido su configuración definitiva en el magma que en la actualidad es el moderno Derecho de seguros, es la sociedad cautiva de reaseguro, nacida para suscribir los riesgos de su propietario y de reciente reconocimiento legal por el Derecho comunitario europeo.

No obstante su aparente novedad, la figura no es tan nueva como parece. Desde principios del siglo XX está documentada la práctica de instituir compañías financieras cautivas (*captive finance companies*) por parte de empresas manufactureras o industriales para financiar la compra de los bienes que producían. No obstante, no sería hasta la década de los años cincuenta y sesenta del siglo XX cuando aparece propiamente la sociedad cautiva, entendiendo como tal la que se sitúa fuera del ámbito estrictamente asegurador. Tras la Segunda Guerra Mundial se inicia una nueva etapa en la evolución de las sociedades aseguradoras cautivas, que va a caracterizarse por su utilización como un instrumento más en la moderna gestión de riesgos de las empresas.

Este período se caracteriza por un cambio en la finalidad de las sociedades cautivas. Ya no se trata solamente de suscribir las coberturas de seguro que el mercado no es capaz de cubrir. Ahora esta clase de empresas tiene como finalidad efectuar una mejor gestión de los riesgos. En este período se produce otro proceso característico del fenómeno, como lo es la constitución de sociedades cautivas en territorios *offshore* preferentemente a fin de aprovechar sus ventajas regulatorias, al mismo tiempo que se produce un incremento en el tipo de riesgos que suscriben.

Con carácter general, cabe señalar una serie de factores que influyeron en la extensión del fenómeno de las sociedades cautivas durante esta época, de los cuales, el más destacable es la práctica consistente en suscribir riesgos vía reaseguro, utilizando la técnica denominada *fronting*. Se trata de que un asegurador (denominado asegurador *fronting*) suscriba los riesgos del asegurado para, inmediatamente después, transmitirlos, ya sea en su totalidad o en su mayor parte, a otra sociedad (cautiva de reaseguro) mediante un contrato de reaseguro.

Este factor supuso otro paso adelante en la evolución de las sociedades cautivas, al facilitar su desarrollo como sociedades de reaseguro. Las características propias de este contrato, entre las que destaca su carácter internacional, posibilitó la suscripción de todo tipo de riesgos, a la vez que se ampliaba su ámbito territorial a prácticamente todos los países. Esta operativa también permitía, en buena medida, eludir los cada vez mayores controles estatales y de supervisión sobre las sociedades cautivas de seguro directo.

En la actualidad la sociedad cautiva como fenómeno global se encuentra absolutamente generalizado y es utilizada por empresas de todos los países, constituyendo un instrumento fundamental de la gestión empresarial de riesgos. No obstante, como consecuencia de los muy diferentes conceptos y tipos existentes, así como por la variedad de sistemas legales que contemplan la figura, no existe una única fuente o estadística de carácter internacional sobre su evolución y/o situación actual, lo que dificulta tener un conocimiento exacto de su realidad.

Pero más importante que su volumen actual, es su proyección futura de crecimiento. Según un reciente estudio, el 36 por 100 de las grandes compañías a nivel mundial aún no emplea la sociedad cautiva, ya sea de seguros o de reaseguros, como técnica de gestión de riesgos. En los Estados Unidos de América, aunque el 77 por 100 de las 500 mayores empresas ha constituido al menos una sociedad cautiva, aún se considera que la figura tiene un relevante margen de crecimiento. Esto significa que tanto a nivel mundial como en el pionero mercado de los Estados Unidos existe un amplio mercado para la sociedad cautiva. Del mismo modo, también se prevé una fuerte expansión del fenómeno en las empresas de Europa oriental, así como en las del grupo de los BRIC (Brasil, Rusia, India o China).

Las estadísticas también muestran que la utilización de sociedades cautivas ya no es patrimonio exclusivo de las grandes compañías multinacionales, sino que cada vez un mayor número de empresas de carácter mediano acude a este instrumento de retención de riesgos, lo que es indicativo de una creciente accesibilidad a la figura.

En cualquier caso, al margen de su proyección de futuro, lo cierto es que estos estudios muestran una nueva fase en la evolución de las sociedades cautivas, cuyo inicio podría situarse en la primera década de este siglo. Se trata de un periodo en el que se da un paso adelante en relación con la utilización de estas sociedades. Se conoce bien su funcionamiento y los beneficios de su utilización, pero ahora se persigue una maximización de las posibilidades que ofrece la figura para lograr una mejor gestión de los riesgos de sus promotores.

Por otro lado, no se puede ignorar que, como consecuencia de la expansión que han conocido los mercados financieros y de su posterior crisis sistémica, los reguladores han situado a estas compañías en su punto de mira. En esta línea se entienden las nuevas exigencias de regulación financiera contenidas en la Directiva Solvencia II, así como la reciente publicación por parte de la

Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) de un detallado informe sobre la regulación y supervisión de las compañías de seguros cautivas.

Pero la crisis no sólo ha supuesto una mayor presión de los supervisores sobre la sociedad cautiva, sino que las sociedades promotoras también se han vuelto más exigentes. La creación de estas empresas está siendo en los últimos tiempos objeto de un análisis más profundo y riguroso a fin de que los propietarios de sociedades cautivas comprendan adecuadamente sus características, funcionamiento y problemática, entre la que ocupa un lugar destacado la organización jurídica y las implicaciones regulatorias de esta figura.

## **2. LA ESCASA REGULACIÓN DEL REASEGURO Y SU INCIDENCIA EN LA SOCIEDAD CAUTIVA**

Hasta época reciente el reaseguro no ha recibido una excesiva atención por parte del legislador. Tradicionalmente, las autoridades han preferido centrarse en el más tradicional contrato de seguro y en la actividad de las compañías aseguradoras que en la desplegada por las reaseguradoras con relación al reaseguro.

Sin embargo el escaso interés del legislador por el reaseguro cambió hace poco menos de treinta años. En la octava década del siglo pasado ya se aprecia ese cambio de actitud por parte de las autoridades. Al mismo tiempo, a nivel internacional vieron la luz una serie de trabajos en la materia, entre los que destacan los documentos elaborados por la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el Fondo Monetario Internacional (FMI), o la Asociación de Superintendentes de Seguros de América Latina.

Este interés por el reaseguro y más concretamente por la preparación de un nuevo marco regulador sobre la figura son buena muestra de la tendencia hacia una mayor supervisión del reaseguro, que hoy más que nunca es una institución en la que se deja sentir especialmente el fenómeno de la globalización. De ahí que la crisis financiera y económica que desde 2008 golpea con fuerza a los mercados de capital desarrollados haya vuelto a colocar al reaseguro en un lugar de privilegio dentro de la agenda del legislador y con él a la sociedad cautiva.

## **3. EL RÉGIMEN ACTUAL DE LA SOCIEDAD CAUTIVA: DERECHO COMUNITARIO Y ESPAÑOL**

El reaseguro carecía en la Unión Europea hasta hace muy poco de una normativa armonizada. Cada estado miembro tenía su propio régimen en la

materia, lo que no ocurría en materia de seguro directo, donde, por el contrario, existía un elevado grado de armonización. Esta situación resultaba especialmente llamativa, dado el carácter supranacional del proyecto europeo, sobre todo si se tiene presente la importancia económica y el carácter eminentemente internacional del reaseguro, sin olvidar que constituye una industria muy desarrollada en algunos estados miembros.

Esta divergencia implicaba que las compañías reaseguradoras debían cumplir distintos requisitos en función del concreto estado miembro donde operasen. Esta variedad regulatoria suponía un impedimento para la consecución de un verdadero mercado interior del reaseguro, un incremento injustificado de los costes, así como la existencia de distintos criterios y requisitos en materia de supervisión de una misma sociedad operando en dos estados diferentes.

La Directiva 2005/68/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de noviembre de 2005, sobre el reaseguro y por la que se modifican las Directivas 73/239/CEE y 92/49/CEE del Consejo y las Directivas 98/78/CE y 2002/83/CE, ha venido a corregir este estado de cosas.

La aprobación de la Directiva ha significado reconocer de manera definitiva a la sociedad cautiva de reaseguro en el acervo comunitario, a la que define como:

“[L]a empresa de reaseguros que sea propiedad bien de una empresa financiera distinta de una empresa de seguros o de reaseguros o de un grupo de empresas de seguros o de reaseguros al que se aplique la Directiva 98/78/CE, o bien de una empresa no financiera, y que tenga por objetivo ofrecer una cobertura de reaseguro exclusivamente para los riesgos de la empresa o empresas a las cuales pertenece o de una empresa o empresas del grupo del que forma parte la empresa de reaseguros cautiva”.

El Reino de España, en cumplimiento de la Directiva 2005/68/CE, inició los trámites oportunos para su incorporación al ordenamiento español cuando el Gobierno remitió al Congreso de los Diputados, con fecha 9 de marzo de 2007, el Proyecto de Ley nº 121/000129, por el que se modificaba el Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados (en adelante TRLOSSP), aprobado por el Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, en materia de supervisión del reaseguro.

La Disposición final segunda de la Ley fijó su entrada en vigor el 9 de diciembre de 2007, cumpliendo el mandato y plazo estipulados en la Directiva 2005/68/CE. La propia Exposición de Motivos de la Ley manifiesta que la incorporación de la Directiva 2005/68/CE a Derecho español no supone un cambio sustancial en la regulación preexistente, sino que la transposición más bien implica completar y sistematizar la regulación anteriormente vigente. Esta afirmación es consecuencia de que la legislación española sobre ordenación y supervisión de las empresas de seguro directo se aplicaba *mutatis mutandis* a

las reaseguradoras. De este modo, la transposición no ha supuesto una ruptura ni la introducción de grandes novedades en relación con la normativa ya conocida por el sector español del seguro.

La primera mención a la sociedad cautiva de reaseguro se encuentra en la Exposición de Motivos de la Ley 13/2007, en un sentido muy similar a como se expresa la Directiva 2005/68/CE en su preámbulo:

“El alcance de la Directiva 2005/68/CE se extiende a las entidades reaseguradoras que realizan actividades exclusivamente de reaseguro, incluyendo a las denominadas entidades de reaseguro <<cautivas>>, creadas o de las que son propietarias bien empresas financieras distintas de una entidad de seguros o de reaseguros o de un grupo de entidades de seguros o reaseguros, o bien una o varias empresas no financieras, y cuyo objeto es proporcionar cobertura de reaseguro exclusivamente a los riesgos de las empresas a las que pertenecen”.

Además de mencionarla en la Exposición de Motivos, la Ley 13/2007, modifica el TRLOSSP para incorporar, entre otros, un concepto legal de sociedad cautiva de reaseguro a la normativa española. Conforme la nueva redacción, se define a la sociedad cautiva de reaseguro como la “entidad reaseguradora propiedad de una entidad no financiera, o de una entidad financiera que no sea una entidad aseguradora o reaseguradora o forme parte de un grupo consolidable de entidades aseguradoras o reaseguradoras, y que tiene por objeto ofrecer cobertura de reaseguro exclusivamente para los riesgos de la entidad o entidades a las que pertenece o de una o varias entidades del grupo del que forma parte”.

La definición legal de la Ley española coincide fundamentalmente con la de la Directiva 2005/68/CE. Se considera sociedad cautiva de reaseguro aquella empresa reaseguradora propiedad de una empresa o varias empresas, salvo que sean entidades aseguradoras, reaseguradoras o que formen parte de un grupo consolidable de entidades aseguradoras o reaseguradoras, cuyo destino y finalidad es ofrecer cobertura de reaseguro únicamente para sus propietarios o para las empresas del grupo empresarial al que pertenece.

Las diferencias con la definición recogida en la Directiva 2005/68/CE son mínimas. Únicamente existen pequeñas variaciones terminológicas sin importancia al utilizarse en la definición española “empresa de reaseguros cautiva” por “entidad reaseguradora cautiva”, “empresa de reaseguros” por “entidad reaseguradora”, así como “empresa financiera” y “empresa no financiera” por “entidad financiera” y “entidad no financiera”.

También sin mayor importancia se puede señalar que la definición española altera el orden de los propietarios de la cautiva. De este modo, si en la Directiva 2005/68/CE se hace primero referencia a las empresas financieras y, posteriormente, a las empresas no financieras, por el contrario, en la definición

nacional se mencionan en primer lugar a las empresas no financieras y, a continuación, a las empresas financieras.

En último lugar, cabe señalar que si bien la Directiva 2005/68/CE hacía referencia a la “empresa de reaseguros propiedad de una empresa financiera distinta de un grupo de empresas de seguros o de reaseguros al que se aplique la Directiva 98/78/CE”, la norma española utiliza el término de “entidad reaseguradora propiedad de una entidad financiera que no forme parte de un grupo consolidable de entidades aseguradoras o reaseguradoras”, En este caso, los términos son diferentes pero equivalentes.

No obstante, la Directiva 98/78/CE ha sido derogada por la Directiva 2009/138/CE, Solvencia II, por lo que dicha referencia debería entenderse efectuada al artículo 214 de esta última. En cuanto a la normativa española, el concepto de grupo consolidable debe entenderse el definido en el art. 20 TRLOSP, en la redacción dada por la Ley 5/2005, de supervisión de los conglomerados financieros y por la que se modifican otras leyes del sector financiero.

#### **4. EL FUTURO INMEDIATO: SOLVENCIA II**

La Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, sobre el seguro de vida, el acceso a la actividad de seguro y reaseguro y su ejercicio, más conocida como Solvencia II, dispone en su artículo 310 que, con efectos a partir del 1 de noviembre de 2012, se derogan, entre otras, las Directivas 64/225/CE, 98/79/CE y 2005/68/CE. Asimismo, su artículo 309 establece que los estados deberán transponerla antes del 31 de octubre de 2012, siendo de plena aplicación a partir del 1 de noviembre de 2012.

La primera referencia a la sociedad cautiva se encuentra en el preámbulo de la norma, cuando reconoce que:

“[L]as referencias que se hacen en la presente Directiva a las empresas de seguros y de reaseguros deben englobar a las empresas de seguros o de reaseguros cautivas, excepto en aquellos casos en que se incluyan disposiciones especiales aplicables a estas empresas”.

La Directiva recoge expresamente la naturaleza especial de la sociedad cautiva:

“La presente Directiva debe tener también en cuenta la naturaleza específica de las empresas de seguros o de reaseguros cautivas. Toda vez que estas empresas cubren exclusivamente los riesgos asociados con el grupo industrial o comercial al que pertenecen, deben adoptarse planteamientos en consonancia con el principio de proporcionalidad para

reflejar la naturaleza, el volumen y la complejidad de sus actividades comerciales”.

De esta manera la Directiva Solvencia II no sólo anuncia un régimen para la sociedad cautiva de reaseguro, sino también para las sociedades cautivas aseguradoras directas, a la que define como:

“[U]na empresa de seguros propiedad de una empresa financiera distinta de una empresa de seguros o de reaseguros o de un grupo de empresas de seguros o de reaseguros con arreglo al artículo 212, apartado 1, letra c), o de una empresa no financiera, y que tenga por objetivo ofrecer una cobertura de seguro exclusivamente para los riesgos de la empresa o empresas a las que pertenece o de una empresa o empresas del grupo del que forma parte”.

En el caso de la sociedad cautiva de reaseguro se trata del mismo concepto de la Directiva 2005/68/CE, con pequeñas modificaciones terminológicas en su redacción. Si esta última menciona que la sociedad cautiva de reaseguro puede pertenecer a un grupo de empresas de seguros o reaseguros al que se aplique la Directiva 98/78/CE, Solvencia II hace referencia a un grupo de empresas de seguros o reaseguros con arreglo a su artículo 212.1.c).

Muy diferente es el régimen aplicable a las sociedades cautivas de seguro con relación a las de reaseguro. Mientras que las sociedades cautivas de reaseguro se encuentran bajo el ámbito de aplicación de las disposiciones de la Directiva Solvencia II, no sucede lo mismo con las sociedades cautivas de seguro directo. Solvencia II exige a las compañías aseguradoras unos ingresos anuales brutos por primas superiores a los 5.000.000 de euros, entre otros requisitos. Esta exigencia podría motivar que aproximadamente entre un 40 o 50 por 100 de las cautivas europeas de seguro directo quedasen al margen de las prescripciones de la Directiva por no alcanzar este volumen de negocio.

Esta circunstancia despertó la alarma en la Federación Europea de Seguros y Reaseguros (CEA), que arguyó que podría dificultar mucho la supervivencia de estas sociedades, en tanto que disminuiría mucho el número de clientes dispuestos a suscribir seguro con ellas, dado que podrían ser consideradas entidades de segunda clase, sujetas a una normativa específica y sin armonizar, aunque Solvencia II también contempla que las empresas que no cumplan los requisitos de la directiva puedan solicitar una autorización o seguir conservando la que tuvieran.

Las diferencias de régimen entre ambos tipos de cautiva igualmente se extienden al capital mínimo exigido. El capital mínimo absoluto de la sociedad cautiva de seguros se fija en 2.200.000 euros para las empresas distintas del seguro de vida y de 3.200.000 euros en el caso de las empresas de seguros de vida; cifras idénticas a las de las compañías ordinarias de seguros, mientras que para la sociedad cautiva de reaseguro se cifra en 1.000.000 de euros, que es muy inferior a los 3.200.000 euros, que se exige a las reaseguradoras

ordinarias. El cálculo de ese capital, al que se define como el importe de los fondos propios básicos admisibles, por debajo del cual los tomadores y los beneficiarios estarían expuestos a un nivel de riesgo inaceptable en caso de continuar los aseguradores y reaseguradores con su actividad. Las empresas de seguros y reaseguros deberán calcular y comunicar a las autoridades supervisoras, con una periodicidad mínima trimestral, su capital mínimo obligatorio.

## **5. LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DE PROPORCIONALIDAD A LAS SOCIEDADES CAUTIVAS**

El mercado asegurador europeo se reparte mayoritariamente entre las grandes compañías (el 85 por 100); un 13 por 100 corresponde a compañías de tamaño mediano; y un 2 por 100 a compañías pequeñas. En cambio, por número de compañías, de un total de 5.000, un 79 por 100 son empresas pequeñas, un 15 por 100 de tamaño mediano y sólo el 6 por 100 son grandes compañías.

Estas cifras indican que las pequeñas compañías juegan un papel importante en el mercado asegurador europeo y en su economía, puesto que proporcionan competencia a las grandes y, en ocasiones, tienen mejores precios para los pequeños consumidores de seguros. Este factor es esencial para entender que el legislador tenga en cuenta la aplicación final de las disposiciones de Solvencia II a través del principio de proporcionalidad.

Este principio estuvo presente desde el comienzo del procedimiento legislativo de Solvencia II. El documento de la primera ronda de consultas públicas específicas (*specific calls for advice*) del Comité Europeo de Supervisores de Seguros y Fondos de Pensiones (CEIOPS), de julio de 2004, le menciona en repetidas ocasiones. Así, en el punto primero de este documento, relativo al control interno y gestión de riesgos, se recogía que algunos de los principios aplicables en la materia podrían aplicarse de una manera flexible para las pequeñas compañías de seguros, siempre que la naturaleza y el volumen de su negocio lo permitiera. Igualmente, en el quinto punto de esta primera consulta pública, en materia de normas de gestión de inversiones, figuraba que algunos aspectos prácticos en materia de proporcionalidad también debían tenerse en cuenta a esos efectos.

La Directiva Solvencia II recoge el principio de proporcionalidad a lo largo de su texto tanto en el preámbulo como en diferentes preceptos.

La primera mención se halla en el preámbulo, cuando menciona que “[a] fin de garantizar la eficacia de la supervisión, todas las medidas adoptadas por las autoridades de supervisión deben ser proporcionadas a la naturaleza y la complejidad de los riesgos inherentes a la actividad de una empresa de seguros o de reaseguros, con independencia de la importancia que revista la empresa considerada para la estabilidad financiera global del mercado”, a lo que añade que “[l]a presente Directiva no debe resultar demasiado gravosa



para las pequeñas y medianas empresas de seguros”, de modo que “[u]no de los medios para alcanzar este objetivo es una aplicación adecuada del principio de proporcionalidad. Este principio debe aplicarse tanto a los requisitos impuestos a las empresas de seguros y de reaseguros como al ejercicio de las facultades de supervisión” .

La Directiva también se hizo eco de la preocupación porque el coste de cumplimiento normativo no fuera excesivo para las compañías más modestas: “la presente Directiva no debe suponer una carga excesiva para las empresas de seguros especializadas en ofrecer tipos específicos de seguros o servicios a segmentos específicos de clientes”. Este tipo de empresas aseguradoras o reaseguradoras suele tener un tamaño mucho más pequeño y un ámbito más limitado de actuación. No obstante, la propia Directiva reconoce expresamente que la especialización en clientes o parcelas de actividad puede ser un instrumento valioso para gestionar con eficacia y eficiencia los riesgos. Se reconoce que lo pequeño no debe ser menospreciado o minusvalorado y que, incluso, en ocasiones, es un valor añadido para la mejor gestión de los riesgos.

El principio de proporcionalidad se manifiesta de una manera fundamental en el cumplimiento de los requisitos de solvencia: “[a]tendiendo a la situación específica de las pequeñas y medianas empresas, procede prever métodos simplificados para el cálculo de las provisiones técnicas”.

Con carácter imperativo el principio de proporcionalidad se recoge en el articulado de la Directiva en relación con la supervisión de aseguradores y reaseguradores: “Los Estados miembros velarán por que los requisitos establecidos en la presente Directiva se apliquen de forma proporcional a la naturaleza, el volumen y la complejidad de los riesgos inherentes a la actividad de la empresa de seguros o de reaseguros”, y con las medidas de ejecución: “La Comisión garantizará que las medidas de ejecución tengan en cuenta el principio de proporcionalidad, asegurando de esta manera la aplicación proporcionada de la presente Directiva, en especial a las empresas de seguros pequeñas”.

El principio de proporcionalidad también se extiende al sistema de gobierno de las aseguradoras y reaseguradoras; de evaluación interna de los riesgos y de la solvencia de las compañías; al cálculo de las provisiones técnicas, a fin de garantizar que las metodologías actuariales y estadísticas empleadas para calcular la mejor estimación sean proporcionadas a la naturaleza, el volumen y la complejidad de los riesgos soportados por las empresas de seguros y reaseguros; y al cálculo de la fórmula estándar del cálculo del capital de solvencia obligatorio.

En los dos últimos supuestos ya se hace mención expresa a la extensión del principio de proporcionalidad a las sociedades cautivas, lo que no es óbice para que este principio se personalice aún más expresamente en el caso de esta clase de empresas. De hecho, en el preámbulo, se expresa que la Directiva debe tener en cuenta la naturaleza específica de las sociedades cautivas de

seguro o reaseguro que cubren exclusivamente los riesgos asociados al grupo comercial o industrial al que pertenecen, por lo que prevé que deban adoptarse planteamientos adecuados en consonancia con el principio de proporcionalidad, para reflejar la naturaleza, volumen y complejidad de las actividades comerciales de esta clase de compañías.

## Referencias bibliográficas

ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE SUPERVISORES DE SEGUROS (2006): *Documento de temas sobre la regulación y supervisión de compañías de seguros cautivas*. Documento disponible en: <http://www.iaisweb.org>

BANNER, P.H. (1958): "Competition, Credit Policies, and the Captive Finance Company". *Quarterly Journal of Economics* 43, pp. 241-258.

CANDELARIO, M.I. (2005): "El fronting: ¿transferencia alternativa de riesgos?". *Revista Española de Seguros* 123–124, pp. 739-760.

CASTILLO, C.A. (2009): *La transformación del reaseguro como técnica de transferencia alternativa de riesgos. La sociedad cautiva de reaseguro*. Alcalá de Henares: Tesis doctoral.

CEA (2007): *The Small and Medium.Sized Undertakings and Solvency II*. Solvency II Briefing Note 3, 12 páginas.

DE PAZ, S. (2005): *La transferencia alternativa de riesgos*. Madrid: Civitas.

GRAMAJO, S. (2006): "Algunas consideraciones prácticas sobre la problemática del *Fronting*". *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros* 24, pp. 149-162.

HAGOPIAN, M. y LAPARRA, M. (1996): *Aspectos teóricos y prácticos del reaseguro*, Madrid: Editorial Mapfre.

HIERRO ANIBARRO, S. y CASTILLO PLAZA, C.A. (2011): *Las sociedades cautivas de reaseguro*. Madrid: Fundación Mapfre.

LEE, R.C. (1974): "Le concept captive". *L'Argus de l'assurance* (25 de enero), pp. 142-143.

MARSH (2007): "Solvency II – Change for EU Insurers and Reinsurers". *Captive Updates* 1(5), pp. 1-2.

- (2008): *Next generation captives – Optimising opportunities*. Global Benchmarking Report: s/l.

PORAT, M.M. y POWERS, M.R. (1995): "Captive Insurance Tax Policy: Resolving a Global Problem". *The Geneva Papers on Risk and Insurance* 20, pp. 197-229.

SALVATOR, M. (1980): "Les Compagnies D'Assurances Captives". *Revue General des Assurances Terrestres* 51, pp. 473-491.

SOMA, A. y D'AMICO, D. (2007): *Lo strumento Captive Company in ambito bancario. Opportunità di utilizzo per fronteggiare i rischi operative*. Milán: Cineas.

WÄTKE, J.P. (1982): *Die captive insurance company – ein instrument des risk managements*. Hamburgo: Dissertation.